

Non esistono pasti gratis

Milton Friedman

«**Pasti gratis**» era una frase di richiamo piuttosto comune, esposta all'entrata dei *saloon* americani durante la seconda metà dell'Ottocento. Con essa, i proprietari dei locali attraevano gli avventori, ai quali era richiesto di pagare per la sola bibita in cambio di un pranzo completo.

L'usanza cadde in disuso quando alcuni gestori furono citati per pubblicità ingannevole. L'imbroglio stava nella circostanza che le pietanze offerte erano molto salate, cosicché l'avventore spesso ordinava più bibite, spendendo una cifra che, di fatto, arrivava a coprire il costo dell'intero pranzo.

Il primo a riesumare l'espressione coniata ai tempi del far-west, rielaborandola in «non esistono pasti gratis», fu un giornalista di Washington, **Paul Mallon**, per criticare una proposta di Henry Wallace, Vice-Presidente americano durante la Seconda Guerra Mondiale, secondo cui la pace poteva essere conquistata non solo investendo denaro al fronte, ma anche garantendo uno standard minimo di cibo, vestiti e riparo alle persone meno fortunate.

La massima incominciò a circolare in ambiente economico grazie a **Milton Friedman**, premio Nobel per l'Economia nel 1976, che la usò per indicare uno dei principi fondamentali dell'economia: quello del **costo-opportunità**. Secondo Friedman, ciò che può essere gratuito per un individuo, in realtà nasconde sempre un costo: il prezzo pagato dalla società nel rinunciare all'opportunità di destinare le medesime risorse ad usi alternativi.

Nel suo celebre libro, per l'appunto intitolato *There's No Such Thing as a Free Lunch* (1975), Friedman specifica che, in aggiunta ai costi diretti sostenuti per l'impiego di capitale, ogni azione comporta costi indiretti, dati dalla perdita del guadagno potenziale derivante dalle azioni alternative alle quali si rinuncia nel compierla.

Da Friedman in avanti, l'espressione «non esistono pasti gratis» è divenuta l'emblema di una **filosofia economica di stampo liberista**, che promuove individualismo e competizione, rifiutando ogni tipo di intervento dello Stato in economia.

A titolo di esempio, un pranzo gratuito reca un beneficio alle persone in difficoltà, ma costituisce un costo per lo Stato (e, in definitiva, per i contribuenti) in termini di cibo da acquistare e di spese in beni capitali e forza lavoro necessarie per la realizzazione di una mensa per i poveri. Analogamente, poter godere liberamente di un bene pubblico (per esempio un parco naturale) implica costi per il suo mantenimento da parte dello Stato, cui si aggiungono costi indiretti derivanti dalla decisione di non investire altrimenti il denaro (per esempio, proprio per la costruzione della mensa per poveri).

In contrasto con la filosofia economica di Friedman, si usa collocare la filosofia sottesa al principio noto come **effetto moltiplicatore**, introdotto da J.M. Keynes nella *Teoria Generale* (1936) e, in seguito, sviluppato dal suo allievo, Richard Kahn. Tale principio postula la creazione di nuova ricchezza proprio grazie all'intervento iniziale dello Stato.

L'effetto moltiplicatore può essere riassunto dicendo che un aumento dell'investimento fa aumentare l'occupazione nei settori che producono beni capitali.

Poniamo il caso che lo Stato decida di investire denaro per costruire un ponte. Questo denaro entrerà direttamente a fa parte del PIL del Paese. Per costruire il ponte è necessario impiegare dei lavoratori (operai, ingegneri, architetti) che spenderanno lo stipendio così guadagnato in prodotti di consumo di varia natura. Per mezzo dei loro acquisti, questi lavoratori procurano nuove opportunità di lavoro ad altre persone impiegate nella produzione di tali beni. Queste ultime, a loro volta, spenderanno il proprio stipendio in altri beni capitali, garantendo così l'impiego di ulteriori lavoratori. Senza dubbio, ad ogni passaggio, una parte dello stipendio viene risparmiata (per ipotesi, un operaio potrebbe spendere 1.000 euro su 1.400 euro percepiti). L'effetto moltiplicatore, pertanto, non dura all'infinito ma, osserva Keynes, è tanto più significativo quanta più elevata è la propensione marginale al consumo di ogni individuo.

Come diversi critici di Keynes tuttavia osservano, l'effetto moltiplicatore indica essenzialmente un aumento della spesa pubblica, del reddito e dell'occupazione e non una loro creazione dal nulla. Inoltre, esso non escluderebbe il problema della scelta dell'allocazione di risorse scarse per usi alternativi. Se lo Stato decide di investire il denaro dei contribuenti nella costruzione di un ponte, inevitabilmente si sottrarranno fondi alla costruzione di altre opere.

Recentemente l'espressione di Friedman è stata impiegata anche dai **movimenti ambientalisti**, al fine di portare all'attenzione del pubblico l'importanza di un uso consapevole delle risorse naturali. Come il capitale e la forza lavoro, infatti, neppure le risorse naturali si creano dal nulla né sono illimitate; il loro utilizzo, dunque, implica sempre un costo per l'ambiente e, in definitiva, per il benessere dell'individuo e della società.

Bibliografia

- M. Friedman, *There's No Such Thing as a Free Lunch*, Chicago, Open Court, 1975 (trad. it. *Nessun pasto è gratis: un premio Nobel contro la degenerazione della società assistenziale*, Torino, Centro di ricerca e documentazione Luigi Einaudi, 1978)
- J.M. Keynes, *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, 1936